

# 2023年电信线上线下协同营销 信用卡业务推广营销员年终工作总结汇报(优秀5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 电信线上线下协同营销 信用卡业务推广营销员年终工作总结汇报篇一

xx年因工作需要、受组织重托，我担任了xx支行信用卡部总经理，一年来在市行领导的正确指导下，以市行整体工作部署为指导思想，在信用卡部日常工作中坚持以客户为中心、以市场为导向的运作体系，树立全新的服务形象，打造独特的经营理念，各项工作取得长足发展。截止年末，信用卡部本部门超额3,006张完成市行下达全年发卡任务，实现收入955万元，中间业务收入达574万元。借此机会将一年来的工作做如下述职。

### 一、努力学习，全面提高自身素质

xx年对我来说是十分有意义的一年，经过多年孜孜不倦的追求，我终于在党组织的关怀和老党员的熏陶下，敲开了党组织的大门，有幸成为中国共产党的预备党员，开始了自己政治生命的新篇章。特别是年初伊始受分支行领导任命，我走上了xx支行信用卡部总经理的工作岗位，全面负责信用卡部的日常管理工作；可以说工作岗位的变动、工作担子的加重、新政治生命的开始让我深深感到进一步提高自身素质真是刻

不容缓。

在工作中，我十分注重业务素质的培养。自己除了对《中国信用卡》、《中国金融时报》每期必看、每天必读，以掌握大量有关信用卡的国内、国外，本行、它行的信息外，更注重学习上级行下达的各种文件领会其思想内容；注重学习经常变化的新增的业务品种、业务内容，自己必须做到融会贯通。通过学习使得自己能够更好的胜任本职工作；通过学习我个人不论是敬业精神、思想境界、还是业务素质都有了很大提高。

## 二、加强修养，时刻注意自我约束

一是向行领导学。学习上级行领导的领导风范和工作艺术，做到谦虚谨慎，尊重服从。

二是向同志学。在信用卡部内部，我信奉“众人拾柴火焰高”的道理。对重大事宜，工作安排首先与卡部的业务经理、各组组长共同商议，共同探讨每一项工作的重点、难点及注意事项，防患未然，避免“一言堂”所带来的负面影响。

三是与卡部的每一位同志共勉。领导信任我让我来负责卡部的全面工作，但这不等于说我就没有缺点。所以在日常工作中我坚持做到严于律己、宽以待人，让员工们感到卡部大家庭的温暖，感受到工作着是美丽的。

四是坚持公平原则，在用人方面能够出己公心，坚持公平、公正、公开的原则，工作能够充分调动员工的积极性。

从xx年年初到现在信用卡部开展了一系列的如“吃就有礼”、“消费积分抵年费”等一系列优惠持卡人的宣传活动，再加上营销中心不定期的、大都在休息日搞的宣传活动。我不管怎么累，家里有多少事，我都坚持亲临现场，坚持到各宣传点寻视。用自己的行为从点滴做起，维护信用卡部的整体形

象，维护xx行的社会威信。

### 三、勤奋工作，回报大家对我的关爱

一年来，我思考最多的就是怎样才能让更多的人在短时间内认识并接受xx信用卡？怎样才能让xx卡走进千家万户？为了开展业务，我独辟蹊径，以客户的身份亲自到中行办理长城卡、到工行办理牡丹卡、到建行办龙卡，仔细研究其他行有关信用卡的开展情况、服务及管理情况，做到知己知彼。就是通过这些耐心细致的工作我不仅找到了做好xx信用卡的突破口，而且为xx信用卡的发行闯下一片天空。仅以xx邮政局为例，我在调查中发现邮政局不仅是大的国营，收益性单位，而且收入相对稳定。我就以此为切入点，多次登门拜见邮政局有关领导，宣传xx信用卡特点和优势。在与邮政局领导达到共识的情况下，通过该局下发红头文件和专人负责的形式，与邮政局合作共发卡达2751张。

一年来我借助总行与xx航空公司协作推出“xx明珠信用卡优惠活动”的平台，及时成立了专门项目组，派专人在xx机场安检处和候机大厅驻寨，不遗余力向xx员工、候机旅客宣讲“xx明珠信用卡”及我行其他品种信用卡的功能、特点、申请手续进行了全方位介绍和现场办卡业务，共受理xx员工和现场办理1,386张，取得了良好效果。

截至xx年底，信用卡部已实现收入955万元，完成中间业务收入574万元，超额完成计划的4%；全年新增发卡量8,368张，其中信用卡部共办卡4,556张，比任务计划的1,550张多完成3,006张；实际发展特约商户达255家，总交易额达7.26亿元，较上年同期增长了24%；总收单量达4.37亿元；发展打折商户82家，卡均收入以达227.68元；新增不良透支率为1.84%，低于总行要求的2.5%的控制指标，累计坏账率为7.41%，高于总行要求的5%的控制指标（这是我们在xx年着重解决的问题）。多年来价值观念和思维方式的形成使我对人生、对事

业都有了自己的感悟。我没有什么奢求，努力工作是我的追求，说句实话，工作不仅是我谋生的手段，更是我回报领导和同志们对我支持的最好方式。

#### 四、健全制度，完善内控降低风险

我们xx支行信用卡部从xx年第二季度起，采取总经理、业务经理、普通员工共同商议的办法，建立健全卡部各项规章制度及风险防范措施。特别对容易出现的配送成品卡交接、会计专业账务处理做了详明、可行的规定。在四月份的分行稽核检查和八月份总行稽核检查中，我们信用卡部的内部控制工作受到了好评。

风险防范是我们信用卡部多年工作的重中之重□xx年按照总行的考核定率，遵循“规范管理深化年”所赋予风险防范的新内容，我们克服追求发卡数量造成不良卡增多的困难，对风险催收工作采取了“新增不良透支率”和“核销坏账率”双考核办法，规定两项指标分别控制在2.5%和5%以内，利用委外催收办法加大催收力度。到xx年底我们支行新增不良透支率为1.84%，完全控制在总行2.5%指标范围内。

在取得成绩的同时，我也清楚的认识到自己工作中的不足，表现在：一是政治理论水平需进一步提高。二是认知水平需进一步加强，特别是对工作中可以出现的问题和困难要有一定的预见性，时刻保持强烈的忧患意识。

一是争取一季度内解决邮政还款通路问题。

二是做好营销中心的接收、善后处理工作。

三是完成卡部内部人员重组。因为xx年有些业务总行已上收，这样相关小组的业务量、人员配置需做新的调整，充分调动各部门、各岗位人员的积极性、创造性，为达到卡部总体效益最大化目标做好铺垫。

四是开拓本地区联名卡市场，走联合发展之路，增加xx卡的市场占有率。

五是做好优质客户的维护工作及今年的市场营销计划。

以上是我一年来的工作情况，取得这样的成绩这和卡部全体员工共同努力是分不开的。xx年，任重而道远，有机遇更有挑战，我将带领卡部同仁，紧紧跟上市行的改革步伐，坚定信心、扎实工作，为实现xx支行各项工作健康有序发展贡献出自己的一份力量。

## 电信线上线下协同营销 信用卡业务推广营销员年终工作总结汇报篇二

信用卡作为一种现代化的金融工具，它便捷、时尚、安全的特点正逐步被越来越多人所接受，随着我国市场经济发展，人民生活水平的提高，用卡环境的不断改善，信用卡市场蕴含着广阔地发展空间，但随着各家商业银行都在发行自己品牌的信用卡，如何使我们广发信用卡在竞争激烈的市场中脱颖而出，成为我们信用卡营销人员所迫切关注的问题，以下是我在山半年信用卡营销工作中的一些心得体会。

作为一名信用卡营销人员，就一定要具备信心、耐心、恒心，掌握系列营销技巧，树立“服务营销”的意识，有计划，有步骤地走向市场。

一、首先是对产品的把握，熟悉信用卡的各项功能，站在客户角度分析，他办了我们的广发信用卡能给他带来什么？以我们广发信用卡目前的推广政策，在没有给客户增加任何经济负担情况下，我们为他在日常生活提供一个购物、消费的便利，同时又能享受我们广发银行高效、优质的服务，再加用我们信用卡附加赠送的赠品，我想只要我们耐心引导，大部分客户是不会拒绝的，只有充分地理解把握信用卡专业知识，

才能让自己有信心走向市场推广。

二、与客户面对面的营销：这时就需要一定的营销技巧，营销技巧是我们在工作不断总结，完善出来的。首先在拜访客户时，就需要一个有吸引力、诱惑力的. 开场白，一个能让客户愿意与你沟通的理由，当然针对不同类型的客户，不同的场合就要有不同的开场白，当客户愿意同你座下沟通时，最好在该单位（有人缘，有一定权力）的人中找到一个突破口，希望能借用他的影响力来帮我们营销，达到事半功倍的营销效率，当然也不能全指望他帮你推广信用卡，当突破口打开后，还要善于分析客户心理，利用好整体效应，跟风效应，普遍客户都有一种心理，当某个客户先办下信用卡时，他的心理还是有些疑问“到底办了卡广发能有这么多好处吗？会不会只是我一时冲动”，这时他通常会鼓动其它同事办卡，因为他会觉得，只有办卡的人越多，才能证明他的选择是对的，当这种办卡气氛挑起时，一定要捉住机会，速战速决，缩短客户考虑期，争取该单位大面积办卡，当该单位推广工作结束时，顺便向他们索取转介绍，这样可以使我们客户资源不会枯竭，一个客户营销工作的结束，也是另一个客户营销工作的开始，多走些捷径，少走些弯路。

综上所述，我个人感觉无论是哪种类型的客户，无论他有几张信用卡，只要他还没办我们广发信用卡，都是我们目标客户，只要我们有针对性突出我们广发信用卡优势，掌握各家商业银行信用卡最新动向，正确引导，都有可能成为我们广发信用卡的服务对象。

四、完善售后维护，打造广发银行企业形象及良好的个人形象。做为一名广发信用卡营销人员就有责任维护市场的良性发展，突出我们的“服务营销”，鼓励客户开卡消费，让客户真正体验信用卡从拒绝—认同—感受—享受系列进程，同时借此机会带动我们广发品牌其它金融产品业务及推动该单位的信用卡业务的二次开发。

以上是我近两个月的经验总结，同时在营销过程中也发现了自身的一些不足，比如金融专业知识的欠缺，我想下步工作中将在推广信用卡同时，多学习接触我行其他金融产品，更好地实现交叉营销。

## 电信线上线下协同营销 信用卡业务推广营销员年终工作总结汇报篇三

xx年，我分局在市维护中心的正确领导下，以党的xx届四中、五中全会精神为指导，紧紧围绕省公司“13555”的工作目标和省维护中心“12446”的工作思路，毫不动摇地坚持“以线路维护工作为主线”的指导思想以及“线路靠我维护，我\*线路生存”的理念，精心组织维护力量，认真落实维护措施，稳步提高维护质量，圆满地完成了市维护中心交给我们的各项工作任务。

一、平

二、提高三”，取得了

一、二级光缆无障碍、无事故的好成绩。

核，创建了员工“比、学、赶、帮、超”的大环境，员工有了展示自己聪明才智的广阔平台。以人为本是做好各项工作的重要前提，员工的工作积极性提高了，思想进步了，爱岗敬业、努力工作，没有什么做不好的工作，只要思想不滑坡，办法总比困难多。

一、二级光缆巡护员，他们不辞辛劳，利用农闲时间，不失时机进行随线到户回访以及大型机械信息的跟踪采集，回访采集率达到100%，调查、跟踪、宣传、联系、签约一步到位，按照“织网式”办法，使护线宣传的覆盖面日趋扩大，同时，适时奖励义务护线有功人员，激发他们的护线热情，为延伸护线网络，保证线路畅通做出更大的贡献。

### 第三、高度重视，预防为主，确保

立

#### 一、二级干线无小事意识，加强

一、二级干线的重点线位，多次组织人员集体对

一、二级干线线路进行了预检预修，全年共检修

一、二级干线（除草培土）5942块、宣传牌608块、新增标石650块、明显化线路 50公里，为线路的畅通奠定了基础。

第四、加强线路整治，提高本地网维护质量。牢固树立“维护就是服务”的理念，充分发挥专业化维护的优势和水平，预防和杜绝障碍的发生。利用巡检系统监控本地网巡线员，克服他们以前那种无所谓麻痹思想。由于本地网多处于煤运道路旁，给线路的安全造成很大的影响，隐患无处不有，为此，我们加大维护整治力度，本地网达标整治389公里、更换电杆75根、做吊线689处根，从而提高了本地网杆路的机械强度。另外，我们开展了“保安全、防阻断”的专项整治工作，完善了本地网的技术资料管理，加强了本地网线路的抢修及抢修人员的技术培养，确保了线路障碍恢复及时率考核指标的完成。

伍。使他们能够熟悉掌握辖区内光缆线路情况，能够熟练使用光缆接续测试仪表、机具，能够出色完成光缆抢修、割接任务，为此，我分局在年内进行了两次业务技能大练兵验收工作，员工门认真作业，精心钻研，在练兵中，不断总结和吸取经验教训，改进工作方法，充分发扬团队精神，互相帮助，互相促进，员工的技术素质得到进一步提高。

第六、落实应急调度预案，提高抢修速度。线路故障业务电路恢复及时率，是对线路维护质量的一项主要考核指标，能



否在规定的时限内将线路故障业务电路恢复，也是反映我们维护水平高低的一个主要标志。

## 电信线上线下协同营销 信用卡业务推广营销员年终工作总结汇报篇四

一、聚焦产品价值，强化营销组织，抓好经营发展工作。

20xx年，我公司全司上下一心一意抓发展，全力以光网□3g□智能机为发展核心，全面强化员工培训。通过各专项营销活动，各种pk竞赛，以智能机和3g为发展引导，积极推广产品价值，尽可能让客户了解和使用我公司的通信产品，尽可能地帮助客户将产品价值直接或间接地转化为客户需要的效益，大大提升了全市人民的信息化应用水平。

(一)以月度预算为纲，开展阶段性劳动竞赛、专项劳动竞赛及短程节假日促销统领全年经营工作，针对市场的实际情况，主要采取按月下达月度预算，并组织阶段性劳动竞赛来引导员工完成月度经营预算收入任务。全年从1月开始，我公司开展了多项营销活动，基本做到每月一竞赛，每旬一活动的目标，活动也取得了较好的营销效果。

(二)强化营销宣传，提升电信形象、移动和光网品牌效应，例如：在双模风暴，光网宽带的宣传方面，护栏广告、灯箱广告□led屏、在小区楼栋贴、楼道牌，横幅广告绚丽夺目，实现了全城覆盖。。

(三)、利用全员客户经理制优势，抓好每一次节假日促销、专项促销的关键环节，配置必要的激励机制，做好即时的兑现和考核，提升了员工的积极性，保证了营销效果。

(四)、全面打造存量派单营销体系，全面开展了有组织、有节奏的、多频次的团队营销，并紧抓派单营销的管控，落实

每周派单领导督办制度。

二、精确管理，狠抓维护质量、打造精品装维窗口、打造精品通信网络。

1、提升装维服务，塑造精品窗口。年初，因被盗、倒杆断线、450退网等原因造成障碍工单积压，障碍总量每天平均在200个左右。为提升装维服务精品窗口各项指标，确保障碍工单总量得到控制，我公司开展了装维工单管控专项整治行动，进一步细化了业务流程和关键环节，明确各流程环节的时限要求，明确工作要求和考核评价指标。从梳理流程、加强装维队伍建设、加强内部培训、障碍管控、障碍处理、下户线整治等各环节实施整改，加强装维工单责任管理，下半年障碍工单总量日平均控制在100个左右，8、9月装维精品窗口得分排名排在衡阳市全市前三名，装维服务水平得到了全面提升，为市通信消费者提供了很好的装维服务质量。

2、积极应对农村支局线路抢修。1-11月累计完成被盗抢修247次，修复不同程式电缆线路51.15皮长公里。累计完成倒杆、断线等线路维护抢修429次。更换受损电缆及配区电缆整治等33.71皮长公里。抢修更换电杆398根、拉线257条。更换或修复吊线32.31公里。通过加快抢修进度，提高了线路通信质量，减少了用户投诉，降低了线路安全风险。

3、全力以赴做好政企客户服务支撑工作。全力做好政企客户的售前、售中、售后项目支撑工作，重点突破重大项目的保障工作，前期全面参与，中期重点支撑，后期全面接手履行服务，为政企客户提供了有力的支撑和服务保障。

(二)、打造精品网络，积极推进c网和光网等新建工程建设，

1、加强c网建设，保证覆盖效果。1-11月份，已完成13个基站的开通，新建室内分布系统4个。

2、光网建设：为加快推进有线接入网络由铜缆网向光纤网演进，提升网络智能水平，保持3g和宽带能力优势，为“三网融合”奠定坚实的基础。20xx年城区继续大力实施ftth建设与改造，新建ftth小区19个、平移改造ftth小区15个。ftth薄覆盖小区9个，累计覆盖住户1.5万户，新装epon设备150多套。支局通过需求上报，并结合电缆被盗、线路维护现状，在9个支局完成光进铜退室外改造点44个，其中20xx年已批复的33个。通过光进铜退工程建设，满足了业务发展需求，建设区域基本杜绝了电缆被盗，同时结合线路整治工程的同步建设，通过建设一片、整治一片、稳定一片，线路质量得到了极大提高，有力缓解了维护抢修压力。

三、以消费者为核心，狠抓服务质量，全力打造品牌服务形象。

20xx年，我分公司客户服务工作始终坚持“服务是永恒的主题”这一宗旨，建立了以市场为导向、以客户满意为中心的经营服务体系，狠抓内部管理，积极实施“用户满意工程”，做到有目标、有计划、有措施、有改进，取得了明显的成效，客户服务水平和服务质量持续改进，不断提高。例如：针对电话费查询、电信业务咨询、业务受理及投诉四大服务内容，在“受理好，处理好，回复好，服务好”四个环节上加强管理及完善内部流程，同时加强质检系统的监督、检查力度，规范服务用语，加强业务学习培训及提高业务水平，用亲切的语言、熟练的业务、周到的服务为客户受理业务，排忧解难，使得我市广大电信客户真正实现“足不出户，享受服务”。特别是推行“城区宽带五项服务承诺”工作以来，我公司严格按照承诺进行赔付考核，强化客户可感知的差异化服务比较优势，对外打造天翼宽带品牌形象，对内驱动宽带网络能力改善，巩固增强宽带市场竞争壁垒，进一步提升了装维质量和服务水平。同时加大考核力度。强化对服务质量的监督、检查和考核工作，在考核力度方面，将考核范围由对“客户有理由申告”扩大至所有不合格服务；由造成不合格服务的直接

责任单位，扩大到所涉及的专业职能部门；由原来只对单项不合格服务考核，扩大到对直接责任单位工资总额的考核。以严厉的监督和考核保证服务质量的品质，保证所有电信客户程度的满意。

四、为民着想，全力以赴，把为民办实事工作办实。

20xx年，我分公司积极承接市政府安排的为民办实事，据不完全统计，即建设了13个综合信息服务点及44个行政村通宽带，10个自然村通电话的工作。由于受冰灾和盗灾的多年影响，我公司通信线路受损严重，受损面积大，抢修范围广，办实事工作面临资金和设备的双重压力，工程进度艰难前行。但是，为了严格落实市政府办实事工作，为了广大人民群众通信需要，我公司强化组织领导，积极组织人力、物力、财力，集中各方资源□20xx年，全面保障完成了市政府下达给我公司为民办实事工作任务。

回顾20xx年的工作，我分公司还存在一些不足，主要表现在：企业的发展做得不够，发展模式与价值导向差距较大；农村市场流失严重；为民办实事资金缺口大，这些差距和不足，需要我们在以后的工作中高度关注，重点整改。

一是坚持“优质服务，诚信经营”。服务和诚信是企业立足之根本，我们一方面要立足客户感知，建立全方位、全过程、全员的服务体系，深入实施“客户满意工程”，提升服务能力，创新服务手段，打造服务品牌，让“用户至上、用心服务”的服务理念落实到日常的经营服务工作中，加速形成助力规模发展的服务优势。另一方面要坚决推行诚信经营理念，严格落实“诚信经营一票否决”制度，切实维护客户的合法权益和企业的核心利益，促进企业、行业和价值链的和谐发展。

二是坚持“科学发展，量质并重”。我们需要不断摆脱与现代企业发展不相适应的粗放经济模式和运动经济模式，跳出

固网的经营思维，坚持“优质高效抓发展、扎扎实实打基础”不动摇，围绕“以创新和服务双推动规模发展”这条主线，坚持规模经营和流量经营两大策略，加快移动和宽带两大支柱业务的规模突破，进一步促规模、转方式、调结构、提价值，实现有质量的规模发展。

三是坚持“精确管理，提升价值”。追求价值化是企业的根本目的，而精确管理是提升企业价值的有效途径。下一步我司将继续以满足客户需求为出发点，以提高管理效率为宗旨，把精确管理贯穿于生产经营的全过程，深入推进客户的精确管理、市场的精确营销、资源的精确配置、人员的精确使用，切实用好企业的每一个人、每一分钱、每一份资源。

四是坚持“以人为本，增强幸福”。员工是创业之源、发展之本。我们一方面要不断创新人力资源机制，全面落实“资源向一线倾斜、薪酬向一线激励、职业在一线发展”，实现岗位能升能降、薪酬能高能低、员工能进能出，充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性。另一方面要全面实施“员工幸福工程”，关心关爱员工，改善员工待遇，提升员工素质，维护员工权益，关心员工生活，提升员工的满意度和归属感。

总之，在以后的工作中，我公司全司上下，将同心同德，以全力以赴保障市全市人民的通信需求、提升市信息化应用水平为使命，以企业发展为核心，把信息化建设到更高的高度，我们中国电信将为全市人民现代化通信生活的大改变，为市的经济向更高、更强发展而努力奋斗！

## **电信线上线下协同营销 信用卡业务推广营销员年终工作总结汇报篇五**

(一)努力学习，全面提高自身综合素质

在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识(专业技术知识、心理学)，坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力，不断提高自己。首先是向领导学。半年来，虽与我领导办事的时间不多，但我亲身感受到了领导风范，使我受益匪浅，收获甚丰。其次是向师父学，作为一名业务人员，师父走过了太多太多的路，崎岖蜿蜒地走过来的，他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我，让我在今后的路途中少走弯路。再次是向同事学习成功的业务员，他不仅有着跟人很好的沟通能力，同时他必须要学习产品技术知识，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈，因此，单位里的每位同事都是我的老师，坚持向领导、师父和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教，自身的素质和能力才能得以不断提高。

## (二) 扎实工作，全力培养敬业爱岗精神

在实际工作的半年时间里，我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西，而且没有理由不珍视这份工作，没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。“干一行，爱一行，专一行，精一行”在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节，无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作，从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。在今后的我会尽最大努力，以饱满的热情和良好的状态，积极投入到销售工作中，同时以最大努力完成好领导交给的工作任务。

## (三) 严谨细致，全心做好服务保障工作

作为业务员，我们走在第一线上，我们有责任维护咱们企业的良好形象，讲团结讲协调，我们在外不是孤立的，从x公司的投标情况让我深知团结的力量，我因到这个集体而感到自豪，因此我非常珍视在这个岗位上工作。在工作中用认真，积极主动的态度融入到这个集体当中。

#### (四) 存在问题

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

在工作中，我也看到自己还存在许多不足之处。主要表现：主观性不够强，技术知识了解甚少，我一定在下一年的工作中努力学习加以提高。